

Für wen lohnt sich eine Oracle ULA?

Bei einem sogenannten Oracle Unlimited License Agreement (Oracle ULA) handelt es sich um eine spezielle Form des Konzernvertrages. Der Kunde erhält dabei von Oracle das Recht, ein bestimmtes Produktbundle für einen bestimmten Zeitraum unbegrenzt zu installieren und zu nutzen. Der Zeitraum beträgt in der Regel drei Jahre. Es sind aber auch andere Laufzeiten verhandelbar. Zudem existieren auch für das dem Vertrag zugrunde liegende Produktbundle verschiedene Möglichkeiten. Letztendlich sind je nach Verhandlungsgeschick mit dem Hersteller auch zusätzliche Sonderregelungen denkbar.

Mehr zu diesem Thema erfahren Sie in unserem Shortpaper „Wie funktioniert eine Oracle ULA?“.

Aufgrund dieses „all you can eat“-Charakters liebäugeln viele Kunden mit der Vertragsform, die bei richtiger Ausgestaltung und entsprechender Verhandlung für den Oracle Kunden auch sehr viele Vorteile bieten kann.

Bei der Frage, für wen sich eine Oracle ULA lohnt, lassen sich grundsätzlich drei Punkte festhalten:

1. Komplexe Strukturen:

Für Unternehmen, die sich durch eine sehr komplizierte Struktur auszeichnen, sprich eine sehr komplizierte IT-Landschaft vorweisen, kann eine ORACLE ULA sehr interessant sein. In der Regel ist es in derartigen Unternehmen sehr schwer, den einzelnen, Nutzer zu zählen, bzw. aufgrund verzweigter globaler Server-Landschaft sehr aufwendig die Installationen zu erfassen. Mitunter ist dies gar nicht möglich – zumindest nicht mit vertretbarem Aufwand.

Regelmäßig stoßen hier auch sämtliche am Markt erhältliche SAM-Tools an ihre Grenzen. Sind zudem auch Lösungen wie Automatic Batching, Multiplexing oder Virtualisierung für den Softwareeinsatz des einzelnen Unternehmens charakteristisch, sollte über eine ORACLE ULA nachgedacht werden. Das Recht der unbegrenzten Installation und Nutzung ist hier sehr verlockend. Der wirkliche Vorteil gegenüber klassischen Single-Contracts hängt jedoch in hohem Masse von der speziellen Ausgestaltung des einzelnen Vertrages ab.

2. Dynamisches Wachstum

Wenn in einem einzelnen Unternehmen klar ist, dass es in den nächsten drei Jahren dynamisch wachsen wird, d.h. zum Beispiel in Bezug auf Mitarbeiterzahlen, Nutzung von IT oder komplexer Umstellungen der IT-Landschaft, kann ebenfalls eine ORACLE ULA in Betracht gezogen werden. Oft weiss man, dass man Wachstum haben wird, kann jedoch schwer abschätzen, wie umfangreich dieses sein wird. Da dies jedoch für die Abschlussverhandlungen dieser Vertragsform wichtig ist, muss der Kunde hier besonders geschickt verhandeln, damit die erhofften Vorteile, die mit dieser speziellen Vertragsform verbunden sein können, auch am Ende realisiert werden können.

3. Streben nach einfachem Lizenzmanagement

Aufgrund der Komplexität der einzelnen Lizenzregeln verschiedener Hersteller suchen Lizenzmanager oft nach vermeintlich einfachen Lösungen. Wenn beispielsweise ein Unternehmen nicht in ein umfangreiches Lizenzmanagement und die damit oft verbundenen SAM-Tools investieren will, kann eine ORACLE ULA interessant sein. Wer unsicher ist, was in seinem Unternehmen installiert und betrieben wird, kauft sich vermeintliche Compliance-Sicherheit. Problematisch ist jedoch, dass zwar gern die unbegrenzte Freiheit der Installationen als Entscheidungskriterium herangezogen wird, doch hat die Realität gezeigt, dass auch diese Vertragsform nicht „unmanaged“ bleiben sollte. Es existieren zu viele Stolperfallen und Lizenzmienen, die dem Lizenzmanager später auf die Füße fallen können oder zumindest beim Vergleich mit gut verhandelten Einzelverträgen die ORACLE ULA schlecht aussehen lassen.

Eine pauschale Aussage, für wen sich diese Vertragsform lohnt, kann nicht gegeben werden. Jedoch lässt sich festhalten, dass intensiv darüber nachgedacht werden sollte, wenn das Volumen des Vertrages auch für den Hersteller attraktiv ist. In der Regel werden auf Herstellerseite Multi-Millionen-Deals erwartet. Wenn diese spezielle Vertragsform zu Ihnen passt, der Vertrag an sich gut verhandelt wird, Sie während der Laufzeit den Vertrag so managen, dass Sie optimal in die Zertifizierungsphase eintreten, können Sie deutliche Kostenvorteile gegenüber klassischen Oracle Single Contracts erreichen.

ProLicense bietet Ihnen
verschiedene Services rund
um die ORACLE ULA:

Oracle ULA Closure Service

Wenn Sie sich für eine ULA interessieren, prüfen wir Ihre bisherige Lizenzierung und liefern umfangreiche Entscheidungskriterien für den eventuellen Abschluss einer Oracle ULA. Wir werden Sie von der ersten Idee bis hin zur Angebotsprüfung und Verhandlung des Vertrages mit Oracle begleiten. Wenn wir der Meinung sind, dass ein alternatives Vertragskonstrukt für Sie vorteilhafter ist, so teilen wir Ihnen dieses auch mit.

Oracle ULA Management Service

Wenn Sie bereits eine Oracle ULA abgeschlossen haben, unterstützen wir Sie bei der Datenerhebung, damit Sie wissen, wo Sie in Sachen Installationen und Nutzung stehen. Wir entwickeln mit Ihnen die richtige Management-Strategie für diesen Vertrag und bereiten Sie optimal auf die Zertifizierungsphase vor, damit Sie den maximalen Nutzen aus der Oracle ULA ziehen können und alle Lizenzfallen erfolgreich umschiffen.

Oracle ULA Certification Service

Wenn Ihre ORACLE ULA ausläuft, werden Sie vor der Frage stehen, wie es weitergehen soll: Verlängern? Erweitern? Beenden?

Diese Möglichkeiten werden wir mit Ihnen klären. Wir begleiten Sie durch den gesamten Zertifizierungsprozess – von der abschließenden Zählung Ihrer Installationen bis hin zur Verhandlung mit Oracle.



Mehr zu den einzelnen Services rund um die Oracle ULA erfahren Sie unter:
www.prolicense.com/leistungen/oracle-ula

Dort erhalten Sie zudem weitere Informationen über die Funktionsweise dieser Vertragsform, die größten Fehler bei Abschluss einer Oracle ULA, den Vergleich mit klassischen Einzelverträgen und Vieles mehr.

Warum ProLicense bei einer Oracle ULA-Beratung?

Die Berater von ProLicense haben alle viele Jahre lang bei Oracle gearbeitet und kennen sich in allen Formen von Konzernverträgen bestens aus. Egal, ob es sich um ELAs (Enterprise License Agreement), ULAs (Unlimited License Agreements), Cloudverträge oder andere Vertragsformen handelt.

Bereits während ihrer Tätigkeit bei Oracle haben unsere Consultants viele solcher Verträge verhandelt und kennen somit beide Seiten der Medaille – die Kunden-Sicht und die Oracle-Sicht. Diese Expertise und Erfahrung stellen wir Ihnen zur Verfügung

Wir zeichnen uns aus durch:

Unabhängigkeit

Wir sind keine Partner von Oracle

Wir sind keine Lizenzverkäufer

Wir verzichten auf Kickbacks von Resellern

Wir sind vertrauenswürdig

Expertise

Wir kennen jede Oracle-Vertragsform im Detail

Wir können Alternativen zu Konzernverträgen bieten

Wir wissen genau, wo Oracle bei einer ULA profitiert,
und wo Ihr Profit sein kann

Wir kennen alle Tricks, die ULA-Zertifizierung für Sie optimal zu gestalten

Erfahrung

Wir haben bereits sehr viele ULAs verhandelt

Wir haben vielen Kunden geholfen die ULA optimal zu nutzen

Wir haben bereits viele ULA-Zertifizierungen begleitet,
die im Kern ein Oracle Audit sind

Erfahren Sie mehr über uns unter:

www.prolicense.com/ueber-uns

Sie möchten uns eine konkrete Frage zu einer ORACLE ULA stellen?

Wir bieten Ihnen einen kostenfreien 30-Minute-Free-Call. Wir sind gespannt auf Ihre Fragen und freuen uns auf Ihren Anrufe unter:

info@prolicense.com

Deutschland: +49 (0) 40 22 86 82 8-0